



■ 趙子翹早於二〇〇〇年已洞悉流動科技的潛力，縱使困難重重，但始終永不言棄。

創業之初，適逢GPRS及Java apps開始普及，Jason從而開展流動市場推廣及電子營銷生意，「不過單憑那時候的技術和頻寬，始終未能給用戶提供最好的體驗。營運踏入第七個年頭時，困難依然持續。」直至智能手機面世，公司一直積累的技术、人才、理想，終於能盡情表現。不過，能堅持到現在，過程一點都不容易。

## 見招拆招 低谷徘徊從不放棄

千禧年的科網股爆破，表面上與流動科技產業關係不大，但創奇思還是不幸被牽連：「當時有一位投資者打算注資七百萬美元，誰知也因科網爆破而破產收場，合作計劃化為烏有。」失去機遇，但都要海底撈針「頂硬上」。儘管挨過一劫，另一場名叫「沙士」的風雨卻緊接而來：關境封鎖，令產品無法賣埠。萬念俱灰下，他和團隊把心一橫，推出「最後」的產品：接駁鈴聲，殊不知竟是谷底翻身的關鍵，「接駁鈴聲獲得印尼、新加坡的商家注意。「沙士」劣勢一過即交易，賺了營運以來的第一桶金。」後來各方投資湧來，加上創投基金，創奇思順勢推出名為「優點」的流動網上社交平台，將市場拓展至內地。但隨着開支增加，公司出現融資需要，可是雷曼兄弟事件令融

# 高瞻遠矚 堅信科技改變世界

現今流動智能裝置大行其道，不少企業都願意投資，打算在旺市中分一杯羹。然而回溯十多年前，當手機只是通話的工具，流動科技仿如「燒錢」的實驗般，前景不明令人卻步。但創奇思(Cherrypicks)的創辦人趙子翹(Jason)自二〇〇〇年開始，已有一個願景——讓手機主導日常生活。正因為他對科技的信念與堅持，這十五年來公司才得以循序漸進，舉步不懈地邁向流動市場的首席之位。

資煞停，公司規模被逼由五百多人，縮減至二十多人。不過小有小做，Jason乘機回購股份，回復前些年的營運模式，實行小企經營。直至iPhone推出，Apps開始流行，公司才「守得雲開見月明」。至今維持了十五年，終於穩守本地流動科技業的前端。

## 不斷嘗試 改變生態

現時創奇思的服務範疇，以流動營銷方案設計為主，並為不少大型企業開發手機應用程式，較為人熟悉的Apps包括「iButterfly」捉蝴蝶取優惠、TVB fun等。去年公司更與內地「網龍」合併，為香港上市鋪路。除了業務經營，Jason亦兼任天使投資者，目前已投資至少七間本地start-up企業，發掘各種可塑性。「行業生態當然是創業成敗的關鍵之一。但只要出現成功個案，生態便得以扭轉。要創業，首先就要擴闊自己眼光。」

報名詳情

## 2015年「香港青年工業家獎」及「傑出工業家獎」

截止日期：2015年7月15日

查詢：2732 3172

網址：www.yiah.org

主辦機構



贊助機構



刊物贊助



獎座贊助



支持機構



(資料由客戶提供)